Suplemento económico de
Página/12
Domingo 24 de abril de 1994
Año 4 - N° 209

# CASH

LAS GRANDES PELEAS DEL MERCADO

# A MATAR O MORIR

**FIXTURE**

- Movicom vs. Miniphone
- Aerolíneas vs. Lapa
- Coca-Cola vs. Pepsi Cola
- Angelo Paolo vs. Chemea
- Philip Morris vs. Santa Rosa y La Serenísima
- Hipermercados vs. Comercios de artículos para el hogar
- McDonald's vs. Burger King
- Quilmes vs. Brahma y Peñaflor
- Nestlé vs. Montehelado

## EDESUR: EL CABLE SE CORTO POR LO MAS FINO

*Por Osvaldo Siciliani*

Con lupa, página 4

Sector externo

## LUCES AMARILLAS Y NARANJAS

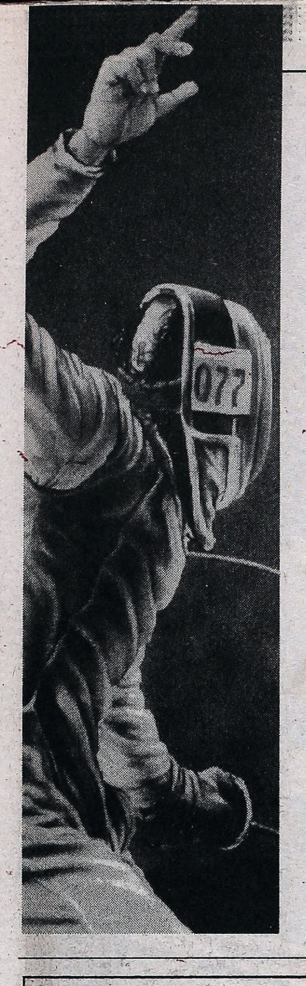
*Por Marcelo Zlotowiazda*

Enfoque, página 8

## DOLARES SON AMORES

*Por Alfredo Zaiat*

El buen inversor, página 6



# TENDENCIAS

**(Por Gerardo Yomal)** En las décadas del 60 y del 70 una de las consignas principales de algunas organizaciones guerrilleras era vencer o morir. Hoy, esa consigna en el campo empresario fue transformada en "vender o morir". Las guerras comerciales interempresarias están a la orden del día y abarcan todos los sectores productivos en un contexto de bajísima inflación, presión impositiva creciente, apertura importadora y una marcada competencia. Mantener al cliente, asegurar nuevos nichos de mercado y si es posible destruir a los competidores más próximos forman parte del nuevo dogma empresario en la era Cavallo.

Y en esta guerra vale todo: Shell le "robó" 60 estaciones de servicio a YPF. Philip Morris (que además de cigarrillos fabrica quesos) acusó a Santa Rosa de plagio por utilizar un packaging igual y confundir con el nombre de un producto; Carrefour vende algunos artefactos del hogar prácticamente al costo para destruir a las casas tradicionales del sector y quedarse con buena parte del mercado; Adidas y Topper se roban vendedores y marquesinas; LAPA, LADE y Aerosur ofrecen pasajes hasta un 40 por ciento más baratos que Aerolíneas y Austral; Coca y Pepsi se enfrentaron en publicidades comparativas y la controversia terminó en la Justicia; Molinos le birló a Pepsi al mismísimo presidente para la Argentina y Area Sur de América latina, Jorge Castro Volpe; Telecom y Telefónica, que mantienen sus negocios monopólicos en sus respectivas áreas libran, por ahora, sólo una guerra de imagen publicitaria pero ya se están poniendo nerviosos frente al sistema de "call back" (llamada revertida) que varias empresas norteamericanas ofrecen en la City con descuentos de hasta un 50 por ciento para llamar al exterior. Y la lista sería interminable.

CASH consultó a varios economistas y ejecutivos para que desgranen estas "delicias" de la competencia.

Roberto Dvoskin, ex secretario de Comercio, afirmó que "aunque todavía no existe una gran cultura de la competencia, la guerra comercial está despuntando rápidamente. Y más que en precios o en cuestiones financieras, las multinacionales que se asientan en el país y dan batalla buscan la carta del triunfo en la distribución y en la pu-

## BALAS DE QUESO

Los quesos crema para untar mueven 200 millones de dólares al año. Este apetitoso mercado puso en pie de guerra a tres grandes: La Serenísima, Philip Morris y Santa Rosa Estancias. No sólo compitieron publicitariamente marcando diferencias sobre qué queso era más o menos dietético o saludable, sino que hasta hubo acusaciones de plagio. El director de Philip Morris, Jorge Vives, acusó a la gente de Santa Rosa, que importa el queso Pennsyania, de "presentar un queso que viene envuelto con los mismos colores que el nuestro. El que traemos nosotros se llama Philadelphia y el de ellos Pennsyania. Lo hacen para confundir al consumidor". La disputa finalmente se saldó en la Justicia a favor de Philip Morris. Varios consultores de la City coincidieron en que era un típico caso de plagio.

## TELEFONIA AL ROJO VIVO

El negocio se amplía permanentemente y los consumidores argentinos hablan mucho más que el promedio internacional. En este contexto favorable donde Movicom cuadruplicó el número de clientes en tres años y Miniphone, el nuevo competidor, captó 24.000 clientes en sus primeros cuatro meses de vida, la guerra interempresaria ya está declarada. Telecom y Telefónica (socios en Miniphone) salieron a la cancha con una tarifa apenas más barata que su competidor y apuntaron sus dardos a la publicidad. Había que desbancar la idea de que el teléfono celular es sinónimo de Movicom. En esta estrategia su agencia de publicidad empapeló la ciudad mostrando a un hombre con un Miniphone en una mano y un Movicom en la otra y una frase que decía: "Para evolucionar hay que elegir". Ni lerdos ni perezosos los de Movicom largaron con la consigna: "Movicom no es sólo para yuppies o gente con dólares". Sus avisos hablaban de padres que les cambian los pañales a sus hijos "con buena comunicación", además de afianzar la tendencia a nombrar el producto por su marca ("un Movicom es un Movicom").



## SE TIRAN CON ESPUMA

En el negocio de la cerveza las guerras tienen su particularidad porque el grupo Bemberg domina el 77 por ciento del mercado, el grupo Bieckert sólo el 13 por ciento y el saldo se lo reparten otras firmas chicas. En este contexto de pocos que se conocen mucho, Bieckert (comprada hace poco por el grupo Peñaflor) tuvo la picardía de largar una cerveza con la marca Esnaider mientras que hace mucho tiempo Cervecería Santa Fe S.A. tiene en el mercado la original Schneider. Con una diferencia de letras se pretendió robar consumidores. La demanda respectiva ya pasó por Tribunales. El mercado se pondrá aún más picante cuando los brasileños de Brahma terminen de hacer pie en la Argentina.

## CAÑONAZOS

✓ "Las luchas del mercado pasan por conquistar nichos que apunten a sectores medios o altos."
(Roberto Dvoskin, ex secretario de Comercio)

✓ "Los pequeños comercios e industrias no pueden adaptarse a las nuevas luchas, y la economía se concentra cada vez más."
(Nelson Pérez Alonso, del estudio Claves)

✓ "Se viene la filosofía japonesa: la cuestión es vender un millón de aparatos y ganar 5 por ciento. Se acabó eso de vender diez y ganar 50 por ciento."
(Jorge Lewicz, consultor)

✓ "Se terminó el cholulismo: la gente no quiere pagar las palmeritas de los shoppings: es una locura vender un jean a 80 dólares."
(Jesús Fabeiro, asesor de Angelo Paolo)

blicidad. Por ahora –insiste el economista y consultor empresario–, la lucha pasa por conquistar nichos de mercado que apunten sectores medios y altos.

Están actuando fuerte sobre el propio mercado, y utilizando estrategias violentas de publicidad y marketing para captar nuevos consumidores. Además 'roban' ejecutivos y especialistas en comercialización que hoy en el país no abundan".

Jorge Lewicz, director de la consultora internacional Inter-Europe, aporta otra óptica sobre las guerras comerciales: "El que no vende muere y si para eso tiene que destruir a la competencia, lo aprieta con los precios hasta que se hace un lugar. Acá viene la filosofía japonesa. La cuestión es vender un millón de aparatos y ganar un 5 por ciento. Se acabó eso de vender diez mil y ganar el 50 por ciento. Las empresas atacan, presionan y seducen a los consumidores de todas las formas. No es casual que la venta de publicidad haya aumentado un 30 por ciento. Todos quieren ser Coca Cola y por eso repiten sus consignas a mansalva, hasta que entre en el cerebro del consumidor. En esta guerra el consumidor también gana: en cosmética, electrodomésticos, algunos alimentos y en indumentaria los precios bajarán inexorablemente". Jesús Fabeiro, consultor de Angelo Paolo, firma que de guerras comerciales sabe bastante (lidera el negocio del jean en la Argentina) coincide en que la actual lucha empresaria "nos lleva a una deflación evidente que puede alcanzar hasta un 30 por ciento. Acá se terminó en gran parte el cholulismo y la gente no quiere pagar las palmeritas de los shoppings. Es una locura fuera de contexto vender un jean a 80 dólares. Nosotros creemos que al consumidor hay que darle una excelente camisa o un buen pantalón por menos de 25 dólares. Ya no se puede pagar la espuma". Consultado sobre cómo enfrentarán a Chemea y a la incipiente cadena chilena Johnson, el ejecutivo de Angelo Paolo aseguró que "se terminó con la publicidad y la comunicación contestataria. Las campañas anteriores generaban impacto, pero no adhesión; ahora enfrentamos a la competencia dando protagonismo al producto y con el continue improvement la renovación permanente. No nos olvidemos que en estas guerras murieron empresas gigantes".

Para Nelson Pérez Alonso, director ejecutivo de la consultora Claves Información Competitiva, las luchas empresarias se dan en un contexto de "ajuste fiscal y eficiencia en la recaudación que reprimen la competencia marginal de pequeños comercios e industrias que no pueden adaptarse, concentrando así aún más la economía en manos de las grandes estructuras. Cada vez hay menos empresas en cada sector. Existe, y en crecimiento, un fuerte proceso de compra de empresas en las que los grandes lentamente van absorbiendo a los más chicos. El aumento del poder negociador de los canales de distribución ha ocasionado la mayor concentración de las empresas industriales. Los porcentajes de participación en los mercados empiezan a ser de suma importancia para las empresas y todos quieren conquistar algo más de la torta". ¿Qué es lo más importante que está en juego?, preguntó CASH. "En mercados tan competitivos, además de la imagen, lo que importa cada vez más es la satisfacción de la clientela y la tasa de retención de la misma. Clientes fieles aseguran negocios rentables. Todos se preocupan por ganar mercados, creo que muchos van a tener que replantearse no perder los clientes existentes. Es más difícil recuperar un cliente insatisfecho que lograr un cliente nuevo. Por lo tanto hay que monitorear la satisfacción de los clientes existentes y los motivos de insatisfacción", aseguró este consultor de importantes empresas nacionales y multinacionales.

La pregunta del millón es quién queda después de las actuales peleas por los diferentes mercados y cómo será el panorama cuando sean sólo unos pocos los que marquen el ritmo de la tan repetida ecuación de la oferta y la demanda.

### SUPERMERCADOS PARA EL HOGAR

Durante los primeros años de la convertibilidad ganaron dinero como nunca. Ahora que pasó la fiesta muchas casas de artículos para el hogar están "vomitando" las ganancias fáciles de la época del boom. No casualmente en la tradicional avenida Boedo ya hay, por lo menos, seis locales para alquilar por los que en su momento se pedían fortunas. Tal es el "acomodamiento" en el negocio que una tradicional empresa con varias décadas en el mercado, Baltaian Hermanos, presentó convocatoria de acreedores. Además de la recesión, a los líderes de este negocio (como Frávega, Garbarino y Sanargo) les surgió la competencia de los supermercados ya que han copado el 15 por ciento de este mercado.

Carrefour, por ejemplo, ya vende 120 artículos para el hogar y por lo menos 15 de ellos a valores menores al costo. La idea es hacer tierra arrasada con las tradicionales casas del sector y manejar el mercado a su antojo. Claro que ofrecen muchas veces marcas desconocidas como Recor o Taenix, pero a precios bajísimos como el caso, por ejemplo, de un microondas a 190 dólares. Además, en esta guerra Macro y Carrefour también ya otorgan financiación.

### LA GUERRA FRIA

La venta de helados se duplicó en los últimos tres años. Este negocio facturó 550 millones de dólares en el '93. Varias multinacionales le vieron el filón al negocio y se metieron de cabeza. Montadas sobre su poder de distribución, utilizaron los supermercados y sus tradicionales puntos de venta e impusieron los helados en todas partes. Nestlé, empresa suiza, picó en punta al comprar Frigor, Noel y Laponia. Pero son conscientes de que no pueden distraerse un segundo. Los norteamericanos de Philip Morris compraron La Montevideana. La rebautizan con el nuevo nombre de Montehelado S.A. y se largan con nuevos envases y productos. Pretenden que la guerra dure todo el año porque apuestan, publicidad y marketing mediante, a que los freezers, quioscos y estaciones de servicio estén llenos también durante el invierno.



### LA VIANDA DEL COMBATE

Burger King, una importante cadena norteamericana de comidas rápidas, se viene asentando lentamente en la Argentina. Lleva invertidos arriba de siete millones de dólares en varios locales estratégicamente ubicados. El perfil de público al que apunta es muy similar al de McDonald's. Para sacarle, aunque sea, una porción de los consumidores tradicionales de McDonald's, basa su propaganda en la calidad: "Ofrecemos un 25 por ciento más de carne, 30 por ciento más de valor nutritivo y además es suministrada por los mejores frigoríficos locales". En cuanto a precios todavía no se dio una batalla fuerte. Los contendientes se siguen estudiando.



### TIROTEO AEREO

La desregulación aérea en el mercado de cabotaje está moviendo en parte la estantería de Austral y Aerolíneas Argentinas que todavía manejan el 80 por ciento del mercado. En este negocio aparecieron pequeñas empresas dispuestas incluso hasta perder plata con tal de hacer pie en los vuelos nacionales. Alquilan aviones, contratan pilotos, suprimen azafatas, arman charters, todo con el único objetivo de bajar costos y poder quitarles el negocio a las grandes. El Gobierno autorizó vuelos de las empresas LAPA y Dinar. Para una misma ruta hay considerables diferencias de precios con las líderes. Además, la puja provocó que haya pasajes a Córdoba por 49 pesos y a San Luis por 69.

# CON LUPA

*Por Osvaldo Siciliani*

De acuerdo con las propias estimaciones de Edesur –la empresa licenciataria de la distribución eléctrica en el área sur de la Capital Federal y Gran Buenos Aires– sólo un 15 por ciento de la energía entregada pero no facturada corresponde a la población de villas de emergencia y barrios carenciados. Junto a la discreta incidencia de los "colgados" en las pérdidas totales de electricidad se destaca un elevado porcentaje de 36 por ciento atribuido a los consumidores residenciales, comercios y pequeños establecimientos industriales. Si se suma el 14 por ciento debido a mediciones malas o truchas en las instalaciones de los grandes usuarios, se infiere que la pérdida causada por los mejores clientes más que triplica el subsidio que recibía la población en condiciones de vida más precarias. Al menos hasta que se inició su exclusión del sistema.

El amplio espectro de la evasión eléctrica se completa con el alumbrado público aún no registrado y los "puentes" y las mediciones defectuosas que –según estima Edesur– benefician a los clientes con medidor pero de bajos ingresos. En el gráfico que acompaña esta nota observamos completa la torta eléctrica que Edesur se pierde de facturar a lo largo de un año por los robos, picardías diversas y defraudaciones de los usuarios. Se incluyen en el mismo total las fallas administrativas y de medición. Todas estas causas son pasibles de corrección mediante un control más eficiente de la empresa, que ya gastó en ello casi 20 millones de dólares y prevé invertir 30 millones más entre este año y 1997.

Es posible, sin embargo, que sumas tan cuantiosas no basten para erradicar un problema que es político. Con la privatización de la red de distribución de SEGBA, quedó vacante su función comunitaria de asistencia social. Esta faceta, propia y legítima para una empresa estatal, no fue prevista seriamente en el pliego de transferencia ni tampoco fuera de él. Hasta ahora, Edesur –cuyo control está en manos de un consorcio formado por Pérez Companc junto con operadores de Chile y Estados Unidos– debió acumular deudas para financiar pérdidas de magnitud cercana a los 7 millones de pesos por mes durante el primer año de gestión. Sus directivos ni piensan en hacerse cargo de las deudas heredadas del difunto "Estado del Bienestar". Sin embargo, los cortes de luz impuestos a la población más carenciada en repudio de esa "herencia" expresan un grado de virulencia social no compatible con los derechos adquiridos por Edesur para los próximos 93 años, 4 meses y 6 días.

EDESUR S.A.

EL CABLE SE CORTO POR LO MAS FINO

ELECTRICIDAD SIN FACTURAR

AREA EDESUR 1993

- ZONAS CARENCIADAS (15,0%)
- PYME + Residencias (36,0%)
- Gdes. Consumos (14,0%)
- Alumbrado (2,0%)
- Clientela más pobre (33,0%)

Fuente: EDESUR S.A.

# RESPLANDOR PRIVAD[O] OSCURIDADES PUBLIC[AS]

**(Por Marcelo Matellanes)** No parece necesitarse una particular clarividencia para pronosticar que la temática en torno de las políticas sociales en la Argentina estará instalada en el debate socioeconómico y, particularmente, en el conflicto social, durante mucho tiempo. En este sentido, una novedad editorial contribuye sin duda a mejorar la calidad actual de estas polémicas, abriendo desde allí un espacio reflexivo que permita elevar la puntería de la lucha social y de su representación política.

Se trata de la obra de los investigadores del CIEPP, Alberto C. Barbeito y Rubén M. Lo Vuolo, titulada *La nueva oscuridad de la política social - Del Estado populista al neoconservador*, editada por Miño y Dávila editores. Los autores, de reconocida trayectoria en materia de investigación en políticas públicas, abordan en la primera parte de este libro una exposición cronológica de la evolución del complejo de políticas sociales argentinas a partir de las fechas de iniciación de los distintos regímenes e instituciones. Si bien la obra se propone dar cuenta histórica de los orígenes, construcción, maduración y crisis de las distintas políticas sociales, la vastedad de los sectores relevados (previsional, educativo, de salud, desempleo, vivienda, saneamiento, etc.), así como la amplitud del período de tiempo cubierto condenan al texto a la mera des-

"La nueva oscuridad de la social - Del Estado pop neoconservador" es un lib apropiado para estos tiemp acaban de publicar Ru Vuolo y Alberto B

cripción cronológica que, aunque rica en sus datos, no puede sino ir en detrimento de un tono más histórico.

No obstante ello, se destacan en esta parte interpretaciones que aclaran particularmente la dinámica de todo el "sistema" de previsión social, como cuando los autores argumentan que "el análisis histórico y del actual funcionamiento muestran que, en la mayoría de los programas, su racionalidad operativa se explica principalmente por la dinámica propia de la 'meritocracia', definiéndose el mérito por una combinación entre la posición ocupacional, el nivel de ingresos y la pertenencia a determinados grupos de presión política".

Otro momento especialmente feliz de la obra se produce cuando los autores señalan que el "problema del mercado de trabajo no se reduce a una simple cuestión de desutilización creciente de la fuerza de trabajo, sino que presenta distorsiones estructurales (...)". Las formas de patología laboral



# ARROZ C

**(Por Miguel Angel Fuks)** Los orientales demuestran habilidad en el manejo de los palitos con los que acostumbran comer, sobre todo arroz. El tipo de producto –corto, japonés, con mayor contenido de almidón–; la cocción que lo convierte casi en espeso puré, y las prácticas cotidianas facilitan el uso de dichos utensilios.

La referencia es proporcionada a CASH por Williams (Orlando), productor y presidente de la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA). Aquí prevalecen los arroces largos, ancho y fino, que se consumen "al dente", lo que dificulta su agarre con los palitos y, además, la venta al Japón, que este año demandará 2 millones de toneladas, convirtiéndose así en el primer importador mundial. Parte de las necesidades serán cubiertas por los Estados Unidos, que si bien no cosecha el tipo corto mencionado, demostró cuán difícil es advertir las diferencias, gracias a la cooperación de un famoso chef. Si coloca en el Japón su excedente, favorecería las colocaciones argentinas en el Brasil, que continúa siendo un importador neto.

**NUMEROS**

| Oferta y demanda | 91/92 | 92/93 | 93/94 |
|---|---|---|---|
| | (en miles de toneladas) | | |
| **Mundial** | | | |
| Producción | 348.200 | 351.300 | 347.500 |
| Consumo | 353.000 | 354.800 | 355.200 |
| **Argentina** | | | |
| Producción | 497,8 | 401,6 | 364,4 |
| Consumo | 155,0 | 160,0 | 165,0 |

*Fuente:* Dir. Mercados Agrícolas y Agroindustriales de la Sec. Agricultura, Ganadería y Pesca.

# CON LUPA

*Por Osvaldo Siciliani*

**EDESUR S.A.**

**EL CABLE SE CORTO POR LO MAS FINO**

ZONAS CARENCIADAS (15,0%) · PYME + Residencias (36,0%) · Gdes. Consumos (14,0%) · Alumbrado (2,0%) · Clientela más pobre (33,0%)

AREA EDESUR 1993 · ELECTRICIDAD SIN FACTURAR

Fuente: EDESUR S.A.

De acuerdo con las propias estimaciones de Edesur –la empresa licenciataria de la distribución eléctrica en el área sur de la Capital Federal y Gran Buenos Aires– sólo un 15 por ciento de la energía entregada pero no facturada corresponde a la población de villas de emergencia y barrios carenciados. Junto a la discreta incidencia de los "colgados" en las pérdidas totales de electricidad se destaca un elevado porcentaje de 36 por ciento atribuido a los consumidores residenciales, comercios y pequeños establecimientos industriales. Si se suma el 14 por ciento debido a mediciones malas o truchas en las instalaciones de los grandes usuarios, se infiere que la pérdida causada por los mejores clientes más que triplica el subsidio que recibía la población en condiciones de vida más precarias. Al menos hasta que se inició su exclusión del sistema.

El amplio espectro de la evasión eléctrica se completa con el alumbrado público aún no registrado y los "puentes" y las mediciones defectuosas que –según estima Edesur– benefician a los clientes con medidor pero de bajos ingresos. En el gráfico que acompaña esta nota observamos completa la torta eléctrica que Edesur se pierde de facturar a lo largo de un año por los robos, picardías y defraudaciones de los usuarios. Se incluyen en el mismo total las fallas administrativas y de medición. Todas estas causas son pasibles de corrección mediante un control más eficiente de la empresa, que ya gastó en ello casi 20 millones de dólares y prevé invertir 30 millones más entre este año y 1997.

Es posible, sin embargo, que sumas tan cuantiosas no basten para erradicar un problema que es político. Con la privatización de la red de distribución de SEGBA, quedó vacante su función comunitaria de asistencia social. Esta faceta, propia y legítima para una empresa estatal, no fue prevista seriamente en el pliego de transferencia ni tampoco lo fue después. Hasta ahora, Edesur –cuyo control está en manos de un consorcio formado por Pérez Companc junto con operadores de Chile y Estados Unidos– debió acumular deudas para financiar pérdidas de magnitud cercana a los 7 millones de pesos por mes durante el primer año de gestión. Sus directivos ni piensan en hacerse cargo de las deudas heredadas del difunto "Estado del Bienestar". Sin embargo, los cortes de luz impuestos a la población más carenciada en repudio de esa "herencia" expresan un grado de virulencia social no compatible con los derechos adquiridos por Edesur para los próximos 93 años, 4 meses y 6 días.

LIBROS

# RESPLANDOR PRIVADO, OSCURIDADES PUBLICAS

"La nueva oscuridad de la política social - Del Estado populista al neoconservador" es un libro muy apropiado para estos tiempos que acaban de publicar Rubén Lo Vuolo y Alberto Barbeito.

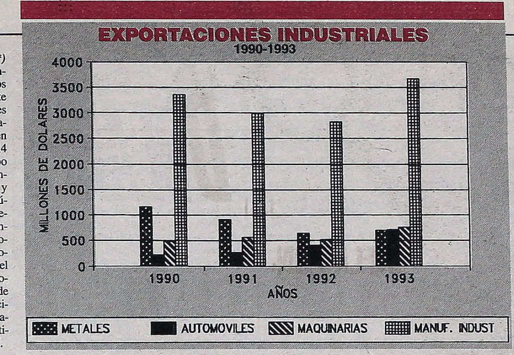
*(Por Marcelo Matellanes)* No parece necesitarse una particular clarividencia para pronosticar que la temática en torno de las políticas sociales en la Argentina estará instalada en el debate socioeconómico y, particularmente, en el conflicto social, durante mucho tiempo. En este sentido, una novedad editorial contribuye sin duda a mejorar la calidad actual de estas polémicas, abriendo desde allí un espacio reflexivo que permita elevar la puntería de la lucha social y de su representación política.

Se trata de la obra de los investigadores del CIEPP, Alberto C. Barbeito y Rubén M. Lo Vuolo, titulada *La nueva oscuridad de la política social. Del Estado populista al neoconservador*, editada por Miño y Dávila editores. Los autores, de reconocida trayectoria en materia de investigación en políticas públicas, abordan en la primera parte de este libro una exposición cronológica de la evolución del complejo de políticas sociales argentinas a partir de las fechas de iniciación de los distintos regímenes e instituciones. Si bien la obra se propone dar cuenta histórica de los orígenes, construcción, maduración y crisis de las distintas políticas sociales, la vastedad de los sectores relevados (previsional, educativo, de salud, desempleo, vivienda, saneamiento, etc.), así como la amplitud del período de tiempo cubierto condenan al texto a la mera descripción cronológica que, aunque rica en sus datos, no puede sino ir en detrimento de un tono más histórico.

No obstante ello, se destacan en esta parte interpretaciones que aclaran particularmente la dinámica de todo el "sistema" de previsión social, como cuando los autores argumentan que "el análisis histórico y del actual funcionamiento muestran que, en la mayoría de los programas, su racionalidad operativa se explica principalmente por la dinámica propia de la 'meritocracia', definiéndose el mérito por una combinación entre la posición ocupacional, el nivel de ingreso y la pertenencia a determinados grupos de presión política".

Otro momento especialmente feliz de la obra se produce cuando los autores señalan que el "problema del mercado de trabajo no se reduce a una simple cuestión de desutilización creciente de la fuerza de trabajo, sino que presenta distorsiones estructurales (...)". Las formas de patología laboral que se describen allí ponen en relieve que los autores están lejos de contentarse con las superficies de la problemática social argentina, y que buscan su llave de intelección en el corazón de esos procesos: es decir, en la correlación existente entre los procesos económicos en curso y las formas concretas de exclusión, marginalidad y pobreza que a ellos se vinculan.

Es en este sentido que trabaja especialmente Lo Vuolo en los dos excelentes ensayos que cierran esta propuesta, conectando recíproca y simultáneamente los procesos políticos y económicos, algo que cierta tradición perdida de la economía política vio con claridad hace ya algún tiempo.




INDUSTRIA

# LA CLAVE DEL ASUNTO

Más allá de su gran logro en estabilizar los precios, el Plan de Convertibilidad tiene materias pendientes muy importantes. Un mayor crecimiento industrial y de las exportaciones de manufacturas es una de las principales.

*(Por Miguel Alberto Sánchez *)* En la Argentina el Plan de Convertibilidad acaba de cumplir tres años (abril de 1991-abril de 1994). En este cumpleaños festeja su mayor logro, es decir, la reducción de la tasa de inflación que pasó de 171,3 por ciento en 1991 a 17,4 por ciento en 1992 y a 7,4 por ciento en 1993. Al mismo tiempo logró aumentar el Producto Bruto Interno y el Producto Bruto Industrial y mejoró notablemente las finanzas públicas. Sin embargo, el plan no superó los problemas monetarios y financieros y aumentaron los de la economía real con el déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente, con el agravante de los problemas de las economías regionales y de los sectores de la producción en general, con el crecimiento del desempleo y la subocupación y con la cada vez más inequitativa distribución del ingreso nacional.

Un baja tasa de inflación parece una condición necesaria pero no suficiente para crecer y aumentar el empleo. Ninguno de estos dos objetivos se pueden alcanzar y *sostener* sin un sector industrial que produzca y exporte más.

La terciarización de las economías no debe esconder el rol motor de la industria en el crecimiento económico global. Contrariamente a lo difundido por los ideólogos del posindustrialismo, es el comercio de productos industriales el que crece más rápidamente en el mundo. Así, en la década del ochenta (de acuerdo con el informe 1992 del GATT), el intercambio de estos productos aumentó un 74 por ciento frente al 20 por ciento de productos agrícolas y al 10 por ciento de los minerales.

La dependencia de numerosas actividades terciarias en relación con la industria, el considerable peso de los bienes manufacturados entre los productos intercambiados por los países industrializados y, en consecuencia, la importancia del sector secundario en el equilibrio del sector externo de las economías de los países industrializados, son argumentos suplementarios que muestran la importancia fundamental del desarrollo industrial de un país. La Argentina deberá crear empleos en el sector industrial porque el sector secundario seguirá siendo el principal sector de las economías nacionales. Una buena performance del sector indusrial en las exportaciones permitirá financiar empleos terciarios que no están expuestos a la competencia internacional.

Las exportaciones argentinas estuvieron estancadas durante toda la década del ochenta y solamente en 1990 lograron superar los 10.000 millones de dólares, llegando en 1993 a los 13.000 millones de dólares. Al analizar su evolución por grandes rubros se observa un estancamiento e inclusive un retroceso de los productos primarios, con un record de 4182 millones de dólares en 1981 frente a 3271 millones en 1993. Por otra parte, entre 1980 y 1993 las manufacturas de origen agropecuario crecieron alrededor de un 65 por ciento, mientras que las manufacturas de origen industrial lo hicieron en un 140 por ciento y los combustibles en un 300 por ciento.

El destino de estas exportaciones de manufacturas de origen industrial es fundamentalmente América latina y Brasil, y por ello las políticas públicas deberían privilegiar la competitividad industrial en ese espacio como plataforma para alcanzar otros mercados más competitivos y por ende más difíciles.

El rubro de manufacturas de origen industrial tendría que ser el eje central de una política de crecimiento y de creación de empleos. Dicho rubro creció un 30 por ciento en el último año, pasando sus exportaciones de 2823,5 millones de dólares a 3665,5 millones. Sin embargo, tomando el año 1990 como año de referencia se observa que el crecimiento es sólo del 10 por ciento. Además, el crecimiento se explica particularmente por el aumento de las exportaciones de automóviles a Brasil en el marco del intercambio compensado. Las exportaciones de vehículos pasaron de 223 millones de dólares en 1990 a 718 millones de dólares en 1993. El crecimiento fue importante pero de menor significación en el ítem maquinarias y material eléctrico y se produjo una caída sustancial en el rubro metales (ver gráfico).

Este crecimiento de las exportaciones de las manufacturas de origen industrial es insuficiente. A su vez, esta insuficiencia se ve agrabada cuando se analiza el balance comercial de los principales rubros industriales en los que se observa un déficit de más de 8600 millones de dólares (ver cuadro N° 1). Esto puede explicarse en parte porque en las ramas industriales más dinámicas existe una gran dependencia del capital extranjero. La convertibilidad y la apertura económica permitieron que las empresas transnacionales aumentaran los flujos de comercio intrafirma importando bienes de capital e intermedios de sus filiales en el extranjero.

El neoliberalismo dominante en la región entiende que la liberalización es el elemento central de la estrategia de desarrollo. No obstante, la experiencia histórica no avala esta decisión estratégica. Por ejemplo, en los países más dinámicos de Asia, la liberalización de las importaciones se realizó una vez lograda la industrialización hacia afuera. En ese sentido, la liberalización es más un fruto del crecimiento que su promotor. La Argentina debería adoptar políticas industriales selectivas sobre la base de los procesos sustitutivos de importaciones y enfatizar la exportación junto con un aumento del salario real, para incorporar el mercado interno al modelo de crecimiento.

El nuevo modelo de crecimiento liderado por el capital privado, particularmente extranjero, plantea una serie de interrogantes y de dudas dado el pésimo comportamiento del sector industrial en las últimas décadas. La incertidumbre es mayor cuando el Estado se desentiende también de sus facultades regulatorias y deja al "mercado" la solución total del crecimiento argentino.

La ceciente extranjerización del sector industrial argentino cuestiona la posibilidad de un desarrollo independiente basado en una alianza entre grandes grupos locales y las PyME. La mala performance histórica de los grandes grupos locales en el sector industrial nos interpela sobre los actores en los que se sustentará un modelo de industrialización independiente. Una política industrial activa obliga a determinar sobre cuáles ramas industriales o complejos sectoriales el Estado debería inclinar su esfuerzo presupuestario y su rol de articulador entre los sistemas educativo, científico-técnico e industrial.

(*) *Investigador de Pries-Cono Sur.*

**SUBRAYADO**

- "Una baja tasa de inflación es condición necesaria pero no suficiente para crecer y aumentar el empleo."
- "Contrariamente a lo difundido por los ideólogos del postindustrialismo, la terciarización de las economías no debe esconder el rol motor de la industria en el crecimiento global."
- "Las políticas públicas deberían privilegiar el mercado brasileño como plataforma para alcanzar otros mercados más competitivos y por ende más difíciles."
- "El crecimiento de las exportaciones industriales argentinas de los últimos años es insuficiente, y eso se agrava cuando se ve que la balanza comercial de los principales rubros industriales es deficitaria en más de 8.600 millones de dólares."
- "En los países más dinámicos de Asia, la apertura a las importaciones se realizó una vez lograda la industrialización hacia afuera. La liberalización es más un fruto del crecimiento que su promotor."
- "Una política industrial activa obliga a determinar sobre cuáles ramas industriales o complejos sectoriales el Estado debería inclinar su esfuerzo presupuestario y su rol articulador entre los sistemas educativo, científico-técnico e industrial."

**PRINCIPALES MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL**
MILLONES DE DOLARES

| Secc | Denominación | Exportaciones | | | Importaciones | | | Saldo Comercial | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1991 | 1992 | 1993 | 1991 | 1992 | 1993 | 1991 | 1992 | 1993 |
| VI | Productos Químicos | 570,8 | 584,1 | 631,1 | 1.504,1 | 1.796,6 | 2.017,6 | (933,2) | (1.212,4) | (1.385,6) |
| XV | Metales comunes | 851,0 | 626,2 | 696,8 | 600,1 | 1.055,2 | 961,9 | 250,9 | (428,9) | (265,1) |
| XVI | Máquinas y material ele. | 561,0 | 501,8 | 752,7 | 2.288,3 | 4.771,5 | 5.813,6 | (1.726,4) | (4.269,8) | (5.060.9) |
| XVII | Material de transporte | 266,3 | 389,6 | 718,2 | 680,6 | 2.277,5 | 2.686,0 | (414,3) | (1.887,9) | (1.967,8) |



AGRO

# ARROZ CON PALITOS

La recuperación de los precios internacionales provocó que muchos productores locales sembraran fuera de época para aprovechar las nuevas oportunidades. Japón se convierte en el primer importador mundial, lo que también favorece a la Argentina.

*(Por Miguel Angel Fuks)* Los orientales demuestran habilidad en el manejo de los palitos con los que acostumbran comer, sobre todo arroz. El tipo de producto –corto, japonés, con mayor contenido de almidón–; la cocción que lo convierte casi en espeso puré, y las prácticas cotidianas facilitan el uso de dichos utensilios.

La referencia es proporcionada a CASH por Williams (Orlando), productor y presidente de la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA). Aquí prevalecen los arroces largos, ancho y fino, que se consumen "al dente", lo que dificulta su agarre con los palitos y, además, la venta al Japón, que este año demandará 2 millones de toneladas, convirtiéndose así en el primer importador mundial. Parte de las necesidades serán cubiertas por los Estados Unidos, que si bien no cosecha el tipo corto mencionado, demostró cuán difícil es advertir las diferencias, gracias a la cooperación de un famoso chef. Si coloca en el Japón su excedente, favorecería las colocaciones argentinas en el Brasil, que continúa siendo un importador neto.

La importancia relativa del producto en la Argentina fue y es baja respecto de la superficie sembrada y la cosecha de granos, y también si se considera su participación en la dieta alimentaria. Aunque el consumo se mantuvo estabilizado en 5 kilogramos por habitante y por año, mejoraron los resultados y el saldo exportable. Influyó el Mercosur y la consolidación del Brasil como principal cliente, según explican fuentes de la Secretaría de Agricultura.

La Argentina cuenta con un enorme potencial de incremento del área bajo cultivo, pero convendría que los productores extremaran su eficiencia, ajustaran al máximo los costos, incorporaran tecnología y planificaran la estrategia comercial. Incluso se requerirían campañas para favorecer el consumo interno, que enfatizaran sobre las cualidades nutricionales y múltiples formas de preparación. Falta capacidad de almacenamiento para cosechas significativas, como se verificó en 1991/92.

"Confianza mutua" manifiestan desde el '92 los integrantes de la Comisión Pro-mejoramiento del Cultivo de Arroz. Es una experiencia positiva, a tener en cuenta, de la que participan la Asociación Plantadores de Arroz, la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Nordeste de Entre Ríos, la Cámara de Industriales Arroceros del Litoral Argentino, la Cámara de Industriales Arroceros de Entre Ríos, la Federación de Cooperativas Arroceras, la Arrocera Argentina, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el gobierno de Entre Ríos.

**NUMEROS**

| Oferta y demanda | 91/92 | 92/93 | 93/94 |
|---|---|---|---|
| | (en miles de toneladas) | | |
| **Mundial** | | | |
| Producción | 348.200 | 351.300 | 347.500 |
| Consumo | 353.000 | 354.800 | 355.200 |
| **Argentina** | | | |
| Producción | 497,8 | 401,6 | 364,4 |
| Consumo | 155,0 | 160,0 | 165,0 |

*Fuente: Dir. Mercados Agrícolas y Agroindustriales de la Sec. Agricultura, Ganadería y Pesca.*

**PRECIOS EN BANGKOK**

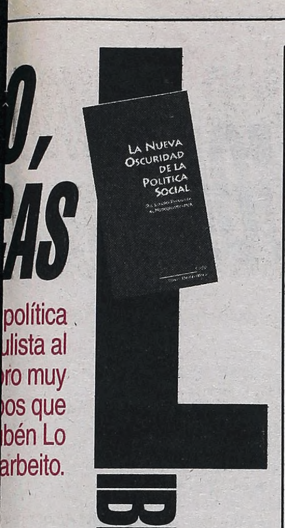
| Años | Promedio u$s/t |
|---|---|
| 1985 | 217,00 |
| 1986 | 210,00 |
| 1987 | 230,50 |
| 1988 | 301,58 |
| 1989 | 318,50 |
| 1990 | 287,25 |
| 1991 | 314,56 |
| 1992 | 287,42 |
| 1993 | 264,67 |
| 1994 (1) | 393,75 |

*(1) Primeros cuatro meses.*
*Fuente: Dir. Mercados Agrícolas y Agroindustriales sobre la base de datos del Dto. Agricultura EE.UU. (USDA).*

...o,
...EAS

...política
...ulista al
...ro muy
...os que
...bén Lo
...arbeito.

## LIBROS




que se describen allí ponen en relieve que los autores están lejos de contentarse con las superficies de la problemática social argentina, y que buscan su llave de intelección en el corazón de esos procesos: es decir, en la correlación existente entre los procesos económicos en cursoy las formas concretas de exclusión, marginalidad y pobreza que a ellos se vinculan.

Es en este sentido que trabaja especialmente Lo Vuolo en los dos excelentes ensayos que cierran esta propuesta, conectando recíproca y simultáneamente los procesos políticos y económicos, algo que cierta tradición perdida de la economía política vio con claridad hace ya algún tiempo.

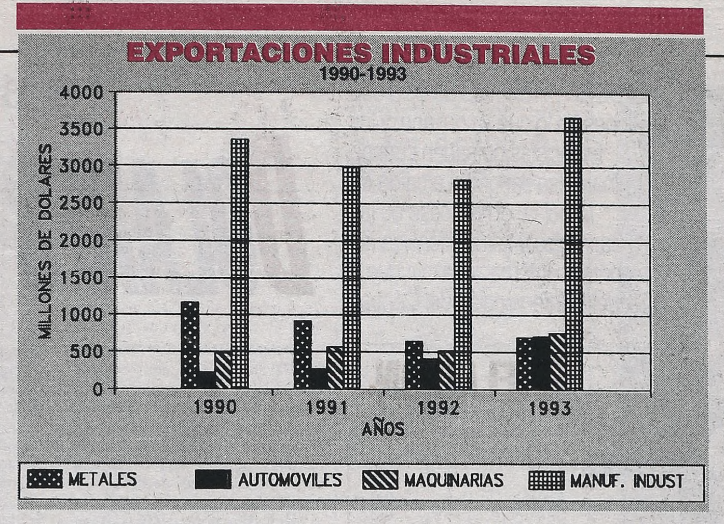
## INDUSTRIA

# LA CLAVE DEL ASUNTO

**Más allá de su gran logro en estabilizar los precios, el Plan de Convertibilidad tiene materias pendientes muy importantes. Un mayor crecimiento industrial y de las exportaciones de manufacturas es una de las principales.**

*(Por Miguel Alberto Sánchez *)*

En la Argentina el Plan de Convertibilidad acaba de cumplir tres años (abril de 1991-abril de 1994). En este cumpleaños festeja su mayor logro, es decir, la reducción de la tasa de inflación que pasó de 171,3 por ciento en 1991 a 17,4 por ciento en 1992 y a 7,4 por ciento en 1993. Al mismo tiempo logró aumentar el Producto Bruto Interno y el Producto Bruto Industrial y mejoró notablemente las finanzas públicas. Sin embargo, el plan no superó los problemas monetarios y financieros y aumentaron los de la economía real con el déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente, con el agravante de los problemas de las economías regionales y de los sectores de la producción en general, con el crecimiento del desempleo y la subocupación y con la cada vez más inequitativa distribución del ingreso nacional.




Un baja tasa de inflación parece una condición necesaria pero no suficiente para crecer y aumentar el empleo. Ninguno de estos dos objetivos se pueden alcanzar y *sostener* sin un sector industrial que produzca y exporte más.

La terciarización de las economías no debe esconder el rol motor de la industria en el crecimiento económico global. Contrariamente a lo difundido por los ideólogos del posindustrialismo, es el comercio de productos industriales el que crece más rápidamente en el mundo. Así, en la década del ochenta (de acuerdo con el informe 1992 del GATT), el intercambio de estos productos aumentó un 74 por ciento frente al 20 por ciento de productos agrícolas y al 10 por ciento de los minerales.

La dependencia de numerosas actividades terciarias en relación con la industria, el considerable peso de los bienes manufacturados entre los productos intercambiados por los países industrializados y, en consecuencia, la importancia del sector secundario en el equilibrio del sector externo de las economías de los países industrializados, son argumentos suplementarios que muestran la importancia fundamental del desarrollo industrial de un país. La Argentina deberá crear empleos en el sector industrial porque el sector secundario seguirá siendo el principal sector de las economías nacionales. Una buena performance del sector indusrial en las exportaciones permitirá financiar empleos terciarios que no están expuestos a la competencia internacional.

Las exportaciones argentinas estuvieron estancadas durante toda la década del ochenta y solamente en 1990 lograron superar los 10.000 millones de dólares, llegando en 1993 a los 13.000 millones de dólares. Al analizar su evolución por grandes rubros se observa un estancamiento e inclusive un retroceso de los productos primarios, con un record de 4182 millones de dólares en 1981 frente a 3271 millones en 1993. Por otra parte, entre 1980 y 1993 las manufacturas de origen agropecuario crecieron alrededor de un 65 por ciento, mientras que las manufacturas de origen industrial lo hicieron en un 140 por ciento y los combustibles en un 300 por ciento.

El destino de estas exportaciones de manufacturas de origen industrial es fundamentalmente América latina y Brasil, y por ello las políticas públicas deberían privilegiar la competitividad industrial en ese espacio como plataforma para alcanzar otros mercados más competitivos y por ende más difíciles.

El rubro de manufacturas de origen industrial tendría que ser el eje central de una política de crecimiento y de creación de empleos. Dicho rubro creció un 30 por ciento en el último año, pasando sus exportaciones de 2823,5 millones de dólares a 3665,5 millones. Sin embargo, tomando elaño 1990 como año de referencia se observa que el crecimiento es sólo del 10 por ciento. Además, el crecimiento se explica particularmente por el aumento de las exportaciones de automóviles a Brasil en el marco del intercambio compensado. Las exportaciones de vehículos pasaron de 223 millones de dólares en 1990 a 718 millones de dólares en 1993. El crecimiento fue importante pero de menor significación en el ítem maquinarias y material eléctrico y se produjo una caída sustancial en el rubro metales (ver gráfico).

Este crecimiento de las exportaciones de las manufacturas de origen industrial es insuficiente. A su vez, esta insuficiencia se ve agrabada cuando se analiza el balance comercial de los principales rubros industriales en los que se observa un déficit de más de 8600 millones de dólares (ver cuadro Nº 1). Esto puede explicarse en parte porque en las ramas industriales más dinámicas existe una gran dependencia del capital extranjero. La convertibilidad y la apertura económica permitieron que las empresas transnacionales aumentaran los flujos de comercio intrafirma importando bienes de capital e intermedios de sus filiales en el extranjero.

El neoliberalismo dominante en la región entiende que la liberalización es el elemento central de la estrategia de desarrollo. No obstante, la experiencia histórica no avala esta decisión estratégica. Por ejemplo, en los países más dinámicos de Asia, la liberalización de las importaciones se realizó una vez lograda la industrialización hacia afuera. En ese sentido, la liberalización es más un fruto del crecimiento que su promotor. La Argentina debería adoptar políticas industriales selectivas sobre la base de los procesos sustitutivos de importaciones y enfatizar la exportación junto con un aumento del salario real, para incorporar el mercado interno al modelo de crecimiento.

El nuevo modelo de crecimiento liderado por el capital privado, particularmente extranjero, plantea una serie de interrogantes y de dudas dado el pésimo comportamiento del sector industrial en las últimas décadas. La incertidumbre es mayor cuando el Estado se desentiende también de sus facultades regulatorias y deja al "mercado" la solución total del crecimiento argentino.

La ceciente extranjerización del sector industrial argentino cuestiona la posibilidad de un desarrollo independiente basado en una alianza entre grandes grupos locales y las PyME. La mala performance histórica de los grandes grupos locales en el sector industrial nos interpela sobre los actores en los que se sustentará un modelo de industrialización independiente. Una política industrial activa obliga a determinar sobre cuáles ramas industriales o complejos sectoriales el Estado debería inclinar su esfuerzo presupuestario y su rol de articulador entre los sistemas educativo, científico-técnico e industrial.

(*) *Investigador de Pries-Cono Sur.*

### SUBRAYADO

✓ "Una baja tasa de inflación es condición necesaria pero no suficiente para crecer y aumentar el empleo."

✓ "Contrariamente a lo difundido por los ideólogos del postindustrialismo, la terciarización de las economías no debe esconder el rol motor de la industria en el crecimiento global."

✓ "Las políticas públicas deberían privilegiar el mercado brasileño como plataforma para alcanzar otros mercados más competitivos y por ende más difíciles."

✓ "El crecimiento de las exportaciones industriales argentinas de los últimos años es insuficiente, y eso se agrava cuando se ve que la balanza comercial de los principales rubros industriales es deficitaria en más de 8.600 millones de dólares."

✓ "En los países más dinámicos de Asia, la apertura a las importaciones se realizó una vez lograda la industrialización hacia afuera. La liberalización es más un fruto del crecimiento que su promotor."

✓ "Una política industrial activa obliga a determinar sobre cuáles ramas industriales o complejos sectoriales el Estado debería inclinar su esfuerzo presupuestario y su rol articulador entre los sistemas educativo, científico-técnico e industrial."

### PRINCIPALES MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL
MILLONES DE DOLARES

| Secc | Denominación | Exportaciones | | | Importaciones | | | Saldo Comercial | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1991 | 1992 | 1993 | 1991 | 1992 | 1993 | 1991 | 1992 | 1993 |
| VI | Productos Químicos | 570,8 | 584,1 | 631,1 | 1.504,1 | 1.796,6 | 2.017,6 | (933,2) | (1.212,4) | (1.385,6) |
| XV | Metales comunes | 851,0 | 626,2 | 696,8 | 600,1 | 1.055,2 | 961,9 | 250,9 | (428,9) | (265,1) |
| XVI | Máquinas y material ele. | 561,0 | 501,8 | 752,7 | 2.288,3 | 4.771,5 | 5.813,6 | (1.726,4) | (4.269,8) | (5.060.9) |
| XVII | Material de transporte | 266,3 | 389,6 | 718,2 | 680,6 | 2.277,5 | 2.686,0 | (414,3) | (1.887,9) | (1.967,8) |

## AGRO

# CON PALITOS

**La recuperación de los precios internacionales provocó que muchos productores locales sembraran fuera de época para aprovechar las nuevas oportunidades. Japón se convierte en el primer importador mundial, lo que también favorece a la Argentina.**

La importancia relativa del producto en la Argentina fue y es baja respecto de la superficie sembrada y la cosecha de granos, y también si se considera su participación en la dieta alimentaria. Aunque el consumo se mantuvo estabilizado en 5 kilogramos por habitante y por año, mejoraron los resultados y el saldo exportable. Influyó el Mercosur y la consolidación del Brasil como principal cliente, según explican fuentes de la Secretaría de Agricultura.

La Argentina cuenta con un enorme potencial de incremento del área bajo cultivo, pero convendría que los productores extremaran su eficiencia, ajustaran al máximo los costos, incorporaran tecnología y planificaran la estrategia comercial. Incluso se requerirían campañas para favorecer el consumo interno, que enfatizaran sobre las cualidades nutricionales y múltiples formas de preparación. Falta capacidad de almacenamiento para cosechas significativas, como se verificó en 1991/92.

"Confianza mutua" manifiestan desde el '92 los integrantes de la Comisión Pro-mejoramiento del Cultivo de Arroz. Es una experiencia positiva, a tener en cuenta, de la que participan la Asociación Plantadores de Arroz, la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Nordeste de Entre Ríos, la Cámara de Industriales Arroceros del Litoral Argentino, la Cámara de Industriales Arroceros de Entre Ríos, la Federación de Cooperativas Arroceras, la Arrocera Argentina, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el gobierno de Entre Ríos.

### PRECIOS EN BANGKOK

| Años | Promedio u$s/t |
|---|---|
| 1985 | 217,00 |
| 1986 | 210,00 |
| 1987 | 230,50 |
| 1988 | 301,58 |
| 1989 | 318,50 |
| 1990 | 287,25 |
| 1991 | 314,56 |
| 1992 | 287,42 |
| 1993 | 264,67 |
| 1994 (1) | 393,75 |

*(1) Primeros cuatro meses.*
*Fuente: Dir. Mercados Agrícolas y Agroindustriales sobre la base de datos del Dto. Agricultura EE.UU. (USDA).*

FINANZAS

El BCRA perdió más de U$S 800 millones en lo que va del año, y los financistas no saben cuándo terminará esa sangría. La caída de la Bolsa, el retroceso de las paridades y la modificación del contexto internacional ayudan a entender la intervención del Central.

El Buen Inversor

# DOLARES SON AMORES

(*Por Alfredo Zaiat*) "No es relevante si vendemos o compramos dólares. De una buena vez el mercado se tiene que dar cuenta de que estamos viviendo en una economía bimonetaria." Cansado de explicar una y otra vez las razones de la venta oficial de más de 800 millones de dólares en lo que va del año, uno de los directores del Banco Central intentó minimizar la actual sangría de reservas. "No me preocupan esas intervenciones en el mercado cambiario mientras la tasa de interés siga baja", sentenció.

De todos modos, a nadie se le escapa que no es lo mismo vender dólares en estos momentos que cuando todos los operadores estaban convencidos de que la fiesta financiera iba a ser eterna. El final del ciclo de tasas bajas a nivel internacional es un punto de inflexión a la afluencia masiva de fondos del exterior a la plaza local. Pero no sólo disminuirán los dólares que vengan de afuera, sino que además los inversores extranjeros ya no participarán tan activamente en el recinto. Esto no significa que esos fondos se vayan a alejar definitivamente del mercado, ni que deje de ingresar dinero del exterior, sino que ha variado el contexto internacional y, por lo tanto, los negocios no serán de ahora en más tan fluidos.

En ese sentido, cualquier corredor que tenga un mínimo de perspicacia se dará cuenta de que los fondos extranjeros se están desprendiendo de sus posiciones de acciones argentinas. No es casualidad que las caídas más pronunciadas en las últimas semanas hayan sido las de los papeles que cotizan en Nueva York. Telefónica, Telecom, Irsa, los bancos Francés y Galicia, entre otros, registraron retrocesos más fuertes que el resto de los papeles del panel general. YPF fue la excepción en ese lote de líderes, ya que el repunte del precio del crudo permitió amortiguar en la plaza de la petrolera esa corriente negativa que atrapó a acciones que se caracterizaban por su escasa volatilidad.

La modificación del escenario financiero internacional, la caída de la Bolsa y el derrumbe de las paridades de los títulos no podría tener otro desenlace que un cambio en las expectativas de los operadores. Y, ante un panorama incierto, los financistas no encuentran mejor refugio para sus capitales que en la trinchera de los dólares. Además, no es cuestión para relativizar los quebrantos millonarios que sufrieron varios bancos. El derrumbe de los bonos Brady dejó un tendal de heridos como pocas veces en la City. Para recomponer balances y garantías de operaciones especulativas, algunos banqueros salieron a demandar dólares. Si bien hasta ahora las ventas del Central no tienen la característica de una tradicional corrida cambiaria, los financistas están preocupados por la tendencia creciente a la dolarización de los portafolios de los inversores. La Convertibilidad asegura que todos los pesos de la economía tienen la contrapartida en divisas, pero los operadores se preguntan hasta qué punto el plan puede soportar un drenaje constante de reservas. Y pese a que siempre encuentran una explicación a los distintos fenómenos que se producen en la City, a ese interrogante no le encuentran respuesta.

## INFLACION

(en porcentaje)

| | |
|---|---|
| Abril 1993 | 1,0 |
| Mayo | 1,3 |
| Junio | 0,7 |
| Julio | 0,3 |
| Agosto | 0,0 |
| Setiembre | 0,8 |
| Octubre | 0,6 |
| Noviembre | 0,1 |
| Diciembre | 0,0 |
| Enero 1994 | 0,1 |
| Febrero | 0,0 |
| Marzo | 0,1 |
| Abril * | 0,1 |

(*) Estimada
Inflación acumulada abril 1993 a marzo de 1994: 5,8%.

## TASAS

| | VIERNES 15/4 en $ % mensual | VIERNES 15/4 en u$s % anual | VIERNES 22/4 en $ % mensual | VIERNES 22/4 en u$s % anual |
|---|---|---|---|---|
| Plazo Fijo a 30 días | 0,7 | 5,5 | 0,6 | 5,6 |
| a 60 días | 0,6 | 6,0 | 0,6 | 6,4 |
| Caja de Ahorro | 0,3 | 2,5 | 0,3 | 2,5 |
| Call Money | 0,6 | 4,0 | 0,5 | 4,0 |

**NOTA:** Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

## LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

| | en $ |
|---|---|
| Cir. monet. al 21/4 | 10.611 |
| Base monet. al 21/4 | 15.131 |
| Depósitos al 19/4 | |
| Cuenta Corriente | 2.851 |
| Caja de Ahorro | 2.875 |
| Plazo Fijo | 5.554 |
| | **en u$s** |
| Reservas al 23/3 | |
| Dólares | 13.565 |
| Bónex | 1.842 |
| Oro | 1.681 |

**Nota:** La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. la base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

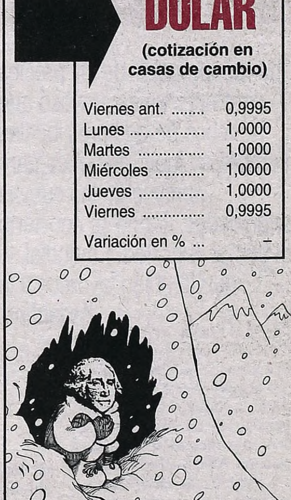
## ACCIONES

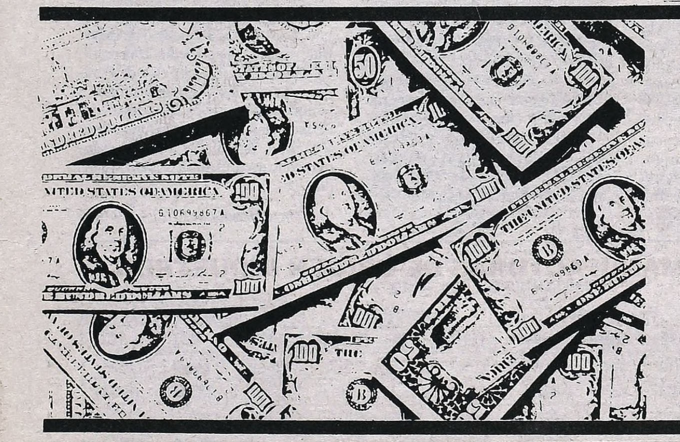
| | PRECIO (en pesos) Viernes 15/4 | PRECIO (en pesos) Viernes 22/4 | VARIACION (en porcentaje) Semanal | VARIACION (en porcentaje) Mensual | VARIACION (en porcentaje) Anual |
|---|---|---|---|---|---|
| Acindar | 1,06 | 1,08 | 1,9 | - 8,5 | 3,8 |
| Alpargatas | 0,81 | 0,80 | - 1,2 | - 11,1 | - 7,5 |
| Astra | 2,23 | 2,20 | - 1,3 | 0,0 | - 2,7 |
| Bagley | 3,75 | 3,78 | 1,0 | 0,8 | 2,0 |
| Celulosa | 0,328 | 0,29 | - 11,6 | 10,3 | 18,4 |
| Ciadea (ex Renault) | 13,75 | 13,70 | - 0,4 | - 5,5 | - 10,1 |
| Comercial del Plata | 5,10 | 4,95 | - 2,9 | - 14,7 | - 29,3 |
| Siderca | 0,585 | 0,595 | 2,0 | 0,9 | 6,3 |
| Banco Francés | 8,50 | 8,15 | - 2,5 | - 19,7 | - 35,8 |
| Banco Galicia | 7,20 | 6,80 | - 5,6 | - 15,0 | - 32,3 |
| Indupa | 0,35 | 0,363 | 3,7 | - 3,2 | 6,8 |
| Molinos | 12,20 | 11,40 | - 6,6 | - 3,8 | - 10,9 |
| Pérez Companc | 4,95 | 4,77 | - 3,6 | - 4,1 | - 4,6 |
| Nobleza Piccardo | 4,25 | 4,25 | 0,0 | 4,9 | 11,8 |
| Sevel | 7,50 | 8,25 | 10,0 | - 0,6 | - 17,9 |
| Telefónica | 6,18 | 6,15 | - 0,5 | - 2,1 | - 16,1 |
| Telecom | 5,50 | 5,28 | - 4,0 | - 4,9 | - 15,9 |
| YPF | 24,60 | 24,70 | 0,4 | 2,7 | - 3,9 |
| INDICE MERVAL | 535,87 | 526,02 | - 1,8 | - 5,9 | - 9,6 |
| **PROMEDIO BURSATIL** | – | – | **- 1,2** | **- 3,7** | **- 10,2** |

## DOLAR

(cotización en casas de cambio)

| | |
|---|---|
| Viernes ant. | 0,9995 |
| Lunes | 1,0000 |
| Martes | 1,0000 |
| Miércoles | 1,0000 |
| Jueves | 1,0000 |
| Viernes | 0,9995 |
| Variación en % | – |





# ME JUEGO

**Martín Ivancich**
**Gerente del Area Internacional**
**PIANO & PARGA**
**Sociedad de Bolsa**

*–¿Cuál es la perspectiva del mercado en las próximas semanas?*

**–En estos momentos los precios de los activos de riesgo son de incertidumbre. Esto significa que las cotizaciones están muy influidas por los acontecimientos que se están verificando en el mercado internacional. Es cierto que la globalización de los mercados emergentes se ha exagerado, pero de todos modos hay que tener en cuenta que la incertidumbre que existe en la plaza tiene su origen en que nadie sabe cuál será la evolución de la tasa de interés de los bonos del Tesoro estadounidense a 30 años. Y el comportamiento de esta variable influye decididamente en las bolsas latinoamericanas.**

*–¿En qué nivel se ubicará la tasa de largo?*

**–Los especialistas están divididos. Algunos piensan que se estabilizará en el 7 por ciento anual, mientras que otros sostienen que trepará hasta el 8 por ciento. Soy sincero, yo también estoy inmerso en esa incertidumbre del mercado y no me animo a pronosticar cuál será la evolución de la tasa.**

*–¿Qué pasará entonces con las acciones?*

**–Creo que hubo un exceso en el derrumbe de las cotizaciones. Habrá que esperar la participación de las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión (AFJP) para que aparezca un incremento genuino de la demanda.**

*–¿Usted piensa que las AFJP se lanzarán inmediatamente a comprar acciones?*

**–No necesariamente adquirirán acciones en los primeros días. Pero la fuerte caída de las cotizaciones ha facilitado en gran medida la tarea de las AFJP. Con un MerVal a 700 puntos, seguro que no hubiesen incorporado acciones a su cartera. Pero ahora existen papeles con precios muy atractivos.**

*–¿Cuál es el piso del índice de acciones líderes MerVal (el viernes cerró a 526 puntos)?*

**–Estimo que tiene un piso muy firme en torno de los 470-475 puntos. Aun creo que el mercado, pese a la actual debacle, está encaminado en una tendencia alcista de mediano plazo.**

*–¿Qué acciones le gustan?*

**–Prefiero papeles del panel general, por ejemplo Longvie, Grimoldi y Banco del Sud.**

*–¿Recomienda participar de la subasta de las acciones de la Transportadora de Gas del Sur?*

**–Sí. Será una muy buena alternativa de inversión. La empresa casi no tiene competencia en su área, sus tarifas están fijadas en dólares y existe una buena expectativa de incremento en el consumo de gas.**

*–¿El precio de venta es barato?*

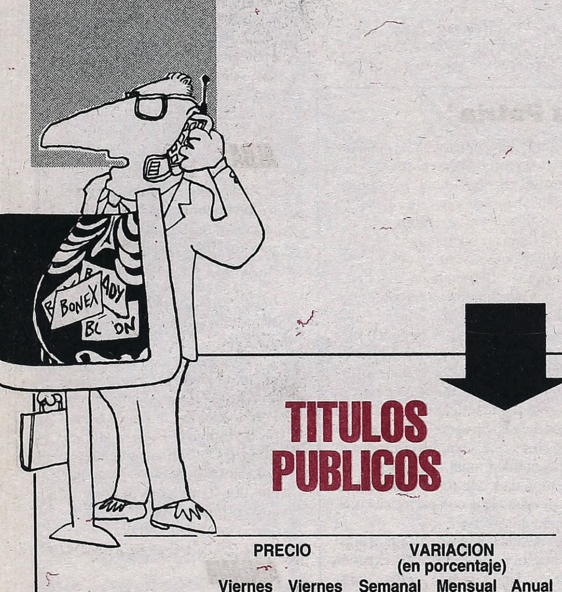
**–No es regalado, pero es una inversión interesante en el mediano y largo plazo.**

*–¿Cómo armaría una cartera de inversión?*

**–Para un portafolio conservador, colocaría un 30 por ciento en acciones (además de las mencionadas, YPF y Sevel), un 30 por ciento en títulos públicos y el resto en plazo fijo en dólares.**

*–¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?*

**–Sí.**




## TITULOS PUBLICOS

| | PRECIO Viernes 15/4 | PRECIO Viernes 22/4 | VARIACION (en porcentaje) Semanal | Mensual | Anual |
|---|---|---|---|---|---|
| Bocon I en pesos | 76,30 | 75,00 | - 1,7 | - 4,1 | -22,8 |
| Bocon I en dólares | 70,50 | 63,50 | - 9,9 | - 16,5 | - 35,5 |
| Bocon II en pesos | 62,00 | 62,00 | 0,0 | - 5,3 | - 28,2 |
| Bocon II en dólares | 54,50 | 46,50 | - 14,7 | - 22,5 | - 41,9 |
| Bónex en dólares | | | | | |
| Serie 1984 | 99,50 | 101,00 | 1,5 | 2,5 | 2,6 |
| Serie 1987 | 93,50 | 94,10 | 0,6 | - 0,4 | - 1,3 |
| Serie 1989 | 87,55 | 87,70 | 0,2 | - 0,9 | - 5,1 |
| Brady en u$s | | | | | |
| Descuento | 70,63 | 70,75 | 0,2 | 1,1 | - 17,9 |
| Par | 52,00 | 52,25 | 0,5 | 0,5 | - 24,0 |
| FRB | 71,75 | 72,13 | 0,5 | 0,9 | - 18,0 |

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.







# IMPERIO ESTANCADO

## Dudosa recuperación en Japón

**La incertidumbre política tras la renuncia del premier Morihiro Hosokawa se sumó a las tendencias todavía contradictorias de la economía nipona. Los optimistas, sin embargo, apuestan al impacto de las medidas diseñadas para aplacar la tensión comercial con Estados Unidos.**

Primero fue Estados Unidos. Luego, con mayor pesadez, Alemania. Y ahora, aún sin confirmación, empiezan a aparecer tenues indicios de recuperación en Japón. Las razones para la cautela de los analistas son obvias: 1) la incertidumbre política (el premier Morihiro Hosokawa renunció hace dos semanas y al cierre de esta edición aún no se confirmaba la nominación del canciller Tsutomu Hata como su sucesor) y 2) las perspectivas de repunte llegan luego de haberse tocado fondo pero nadie sabe cómo cicatrizarán las profundas heridas que dejó la recesión.

El año pasado fue el de peor desempeño desde 1974, después del primer shock petrolero. El producto bruto creció apenas 0,1 por ciento y la producción fabril en febrero todavía mostró una baja de 4,2 puntos en relación con el mismo mes de 1993.

La expectativa, sin embargo, es que se acerca el fin de la crisis económica que se arrastra desde hace tres años, la mayor registrada en la posguerra. El de 1992 fue el último período de expansión, con 4,3 por ciento de suba del PBI; al año siguiente la economía se enfrió súbitamente: el crecimiento fue de apenas 1,1 por ciento.

La Agencia de Planeamiento Económico, encargada de hacer las previsiones económicas oficiales, destacó la recuperación del consumo personal y el aumento de la inversión en vivienda. Sin embargo, su vicedirector, Tsutomu Tanaka, consideró que es todavía prematuro asegurar que la recesión acabó.

Por lo pronto, algunos economistas destacan el impacto que tendrá el alza de las tasas de interés de largo plazo. Y la fuerte disputa interna en el partido gobernante para reemplazar a Hosokawa hizo variar algunas proyecciones que apostaban a un mayor dinamismo de la economía en el segundo semestre.

Los optimistas se basan en la estimación del impacto que tendrá el paquete de medidas que se anunció a fines del mes pasado para desactivar la tensión comercial con Estados Unidos (el registro del año fiscal cerrado en marzo mostró un incremento del superávit nipón, que subió a 51.140 millones de dólares frente a los 45.760 del período anterior). El programa expuesto entonces –que no varió pese al recambio de gobierno– incluyó:

* Esfuerzos para abrir a la competencia externa los mercados de telecomunicaciones, equipos médicos, seguros y automóviles (los cuatro sectores considerados prioritarios por los negociadores norteamericanos durante las tratativas bilaterales del mes pasado).

* Medidas para estimular la demanda doméstica como por ejemplo un plan para aumentar los gastos en obras públicas más allá de los 140 mil millones de dólares anunciados. Asimismo, se extenderá más allá de 12 meses el período durante el cual serán implementados los cortes en el impuesto a la renta (por 45 mil millones de dólares) para estimular los gastos en consumo.

* Políticas destinadas a retirar barreras no tarifarias a las importaciones (junto con incentivos fiscales a los importadores, normas para hacer más eficaces las leyes sobre competencia y mejores procesos aduaneros).

Los detalles de esos planes orientados a reducir el superávit comercial con EE.UU. serán difundidos durante la próxima reunión del Grupo de los Siete en junio. En Tokio calculan que ese saldo favorable bajará de 3,1 por ciento del producto bruto japonés este año a 2,8 puntos en 1994.

El efecto concreto de estos cambios en la economía nipona, de todos modos, es difícil de evaluar. Existen por eso temores fundados en cuanto al alcance que tendrá la recuperación.

Hay quienes creen, por ejemplo, que la tasa de paro podría elevarse a un insólito 3,1 por ciento. "En las recesiones pasadas –explicó Yoshio Suzuki, consultor del Nomura Research Institute– hubo desocupación disfrazada por el sistema de empleo vitalicio que garantizaba puestos laborales aun cuando no desempeñaran trabajos significativos. Esta vez las compañías quizá deban reducir sus nóminas a fin de recortar costos y elevar las ganancias. Esto afectaría profundamente la confianza y la renta de los consumidores creando un círculo vicioso de continuo declive del PBI."

También subsisten las dudas por la grave exposición del sistema financiero. Standard & Poor's, una conceptuada agencia internacional de evaluación de riesgos, estimó que los bancos podrían tardar de 5 a 10 años en limpiar su cartera de créditos morosos.

Por lo pronto –aunque el gobierno contribuyó con una exención de impuestos calculada en casi 6 mil millones de dólares desde comienzos de 1993– el costo de reducir los efectos de esas malas operaciones está consumiendo los lucros de esas instituciones y parte de su patrimonio. Eso quiere decir que si se confirma el repunte económico los bancos verán restringidas sus posibilidades de otorgar préstamos.

El despegue, entonces, debería tardar más de lo esperado.

# PERIPLO

**DEUDORES.** Polonia está a punto de cerrar un acuerdo con los bancos acreedores para refinanciar su deuda de 13 mil millones de dólares con una quita del 43 por ciento. Cuando eso ocurra el único gran país de Europa Oriental que quedará como moroso será Rusia. Sin embargo, pese a que no paga los intereses por sus compromisos de 20 mil millones de dólares, Moscú atrajo cerca de 700 millones de inversiones directas de empresas extranjeras el año pasado. El nivel de esos recursos fue inferior a los que obtuvieron Hungría y la República Checa, pero estos países están muy lejos de la fragilidad financiera rusa. Luego del arreglo de la deuda, Polonia absorberá rápidamente mucho más dinero que los 600 millones de dólares que captó en 1993, según los analistas. Las razones son que el gobierno de Varsovia está financiando hoy su déficit presupuestario –de 3800 millones– de la manera más inflacionaria posible: mediante préstamos de los bancos comerciales domésticos y del Banco Central. Se conseguirían tasas mucho más bajas si en vez de eso emitiese bonos a inversores extranjeros, lo que simultáneamente abriría más espacio en el mercado interno a tomadores de crédito privado.

**RECUPERACION.** Las expectativas son moderadamente optimistas luego del crecimiento de la economía polaca el año pasado (4 por ciento, el ritmo más alto de Europa). Charles Herman, del First Boston, calculó que –al igual que Hungría y la República Checa– Polonia se expandirá este año a una velocidad de 6 por ciento. Los húngaros nunca entraron en moratoria y el año pasado captaron cerca de 4 mil millones de dólares por medio de eurobonus. Mientras, una empresa checa se prepara por primera vez a lanzar títulos en el mercado occidental –por entre 100 y 150 millones de dólares– sin aval del gobierno. La firma pionera será el monopolio de electricidad CEZ.

# ENFOQUE

*(Por Marcelo Zlotogwiazda)*
Cavallo lo leyó, quedó fascinado y no pierde oportunidad para recomendarlo. Se trata del paper "Competitividad: una obsesión peligrosa", que el economista estadounidense Paul Krugman escribió para el último número de *Foreign Affairs*, la revista más influyente sobre política internacional que publica bimestralmente el Council on Foreign Relations de Nueva York. A lo largo de sus dieciséis carillas, el artículo intenta descalificar los argumentos que utilizan aquellos que (y en Estados Unidos son cada vez más) están preocupados por la pérdida de competitividad de sus economías y recomiendan que el Estado tome cartas en el asunto.

En particular, Cavallo quedó encandilado por una frase: "Un superávit en la balanza comercial puede ser un signo de debilidad nacional, así como un déficit puede ser un signo de fortaleza". Con un ejemplo que bien puede aplicarse al caso argentino, Krugman explica que "México fue forzado a tener un enorme superávit de comercio en los años 80 para pagar los intereses de su deuda externa ya que los inversores de afuera se rehusaban a prestarle más dinero. Y México comenzó a tener grandes déficit a partir de 1990 como consecuencia de que los inversores foráneos recuperaron la confianza y volvieron a volcar en el país sus fondos. ¿Alguien describiría al México de la era de la crisis de la deuda como un país altamente competitivo, o diría que lo que le pasó a ese país en los últimos años fue que perdió competitividad?".

En eso de que no necesariamente una balanza comercial en rojo es algo negativo, así como que tampoco un excedente en el intercambio es siempre sinónimo de bienestar, no hay nada que discutir. Basta recordar si no la experiencia local de 1989, cuando se dieron simultáneamente tres records históricos: la peor crisis productiva, la hiperinflación y un superávit comercial de 8000 millones de dólares.

Pero de ahí a negar rotundamente que la apertura y el atraso cambiario no le hicieron perder competitividad a la economía argentina hay una distancia sideral.

Es cierto que Cavallo puede mostrar que luego del retroceso del '91 las exportaciones aumentaron en los dos años siguientes casi un 10 por ciento y que la mayoría de los pronósticos coinciden en señalar que en 1994 saltarían de 13.000 a 14.500-15.000 millones de dólares. Pero tan cierto como eso es que las importaciones no sólo han explotado (de 4000 millones en 1990 a 16.700 el año pasado), sino que todo indica que seguirán subiendo a un ritmo sostenido. Los datos preliminares para el primer trimestre indican un saldo comercial negativo de 1300 millones (tres veces y media más que igual período del año pasado), y si en lo que resta del año se repitiera el déficit de los nueve últimos meses de 1993, se llegaría a fin de este año con un rojo de 5000 millones de dólares. ¿Qué otro diagnóstico que pérdida de competitividad le cabe a una economía donde la brecha entre importaciones y exportaciones no para de ensancharse?

Toda esta tendencia, que se veía venir desde los orígenes del plan, cobró ahora repentina y excluyente relevancia debido a que el cambio en la situación financiera internacional abrió un gran signo de interrogación acerca de la continuación del flujo de capitales externos que hasta ahora sirvió para compensar las divisas que se van en el comercio, en el pago de la deuda externa y en turismo. Como botón de muestra basta ver que, desde que el 4 de febrero la Reserva Federal de Estados Unidos activó el ascenso de la tasa de interés, ninguna empresa argentina pudo colocar un título de deuda en el extranjero y, si lo hicieran, deberían endeudarse a alrededor del 11 por ciento anual en lugar del 8 por ciento que estaban ofreciendo.

Muchos economistas que comulgan total o parcialmente con el plan minimizan los peligros de un déficit comercial en alza, batiendo el parche del *ajuste automático*: si frena el ingreso de capitales –dicen–, bajará el nivel de actividad, lo que a su vez disminuirá la presión sobre las importaciones y potenciará el saldo exportable. Pero a lo que hasta ahora nadie ha prestado atención, y quizá sea un fenómeno interesante de explorar y prevenir, es que tal vez ni siquiera un menor nivel de actividad sea suficiente para frenar las importaciones. A medida que pasa el tiempo y que se consolida la confianza en que no se moverá el tipo de cambio, muchas empresas se convencen de que les resulta conveniente realizar las inversiones iniciales que, por ejemplo en publicidad y cadena de distribución, requiere imponer en el mercado un nuevo producto extranjero. Además, a medida que se difunden los artículos importados, los consumidores rompen prejuicios y pierden temores acerca de, por ejemplo, la falta de repuestos. ¿No será que este movimiento inercial y ascendente en las importaciones es más potente que los efectos de desaceleración sobre las importaciones que tiene un menor nivel de actividad?

Nadie conoce cuál es el pensamiento íntimo de Cavallo ni hasta qué punto está preocupado por las luces amarillas y naranjas que se encendieron en el flanco externo. Lo único seguro es que está muy atento al semáforo y hay ciertos indicios que dan a pensar que, además de medidas para impulsar exportaciones, está preparando llaves para cerrar –al menos un poco– alguno de los agujeros de una economía que se parece cada vez más a un colador.

# EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

## La estabilidad (ja, ja, ja, ja)

¡Inflación cero! ¿Descorchamos? ¿O mejor vemos quién tiene botella y quién carece de ella y de muchas otras cosas? Porque no es lo mismo que lo vengan moliendo a palos y de pronto dejen de pegarle, que haber recibido caricias todo el tiempo. Y el salario real, en efecto, ha sido molido todo el tiempo, desde el comienzo del Plan de Convertibilidad, salvo los cinco últimos meses, en que dejó de caer. Durante 31 meses el costo de la vida subió un 60 por ciento, y para muchos trabajadores no varió el sueldo, por lo que su poder de compra es 37.5 por ciento más bajo. Si usted es empleado u obrero y no le aumentaron el sueldo o salario desde abril de 1991, sabe que a fines de 1993 sólo compraba un 62 por ciento de lo que compraba en abril de 1991, y en lo que va del '94 la situación no se ha agravado, pero tampoco es mejor.

Una de las razones es la llamada *inflexibilidad de los precios en sentido descendente*: hay precios con más facilidad para subir que para bajar. ¿Cuáles? Santo Tomás Moro, en su obra *Utopía* (1518), ensenó que en mercados manejados por pocos vendedores –él acuñó el nombre técnico: *oligopolio*– los precios no bajan, aunque decline la demanda del producto. Desde *Utopía* hasta la obra de Wilson y Andrews (1), sabemos que en los mercados de bienes manufacturados, la contracción de la demanda ajusta hacia abajo los planes de producción con despido de personal y menos compra de materiales, pero no bajas en los precios de venta. Y a mayor concentración de poder económico, mayor la inflexibilidad descendente de los precios.

La inflexibilidad fue estudiada por los teóricos latinoamericanos de la inflación estructural a fines de la década de los 50 (en la Argentina, por el sabio Julio H. G. Olivera). Opera así: el movimiento de la economía aumenta la demanda de ciertos bienes –cuyo precio sube– y contrae la de otros –cuyos precios, por la inflexibilidad descendente, no bajan–. Luego, el promedio o nivel general de los precios sube –hay *inflación*– sin que se haya emitido más dinero o aumentado su velocidad de circulación; el mecanismo –*no monetario* sino estructural– es un poderoso motor inflacionario. ¿Cómo detenerlo sin actuar sobre las causas, sino sobre los efectos? Restringiendo brutalmente la capacidad de gasto de las capas populares, tales como los docentes y los jubilados, cuyos sueldos en la mayoría de los casos no cubren 1/5 o 1/4 del valor de la canasta familiar de subsistencia.

A diferencia de los estructuralistas, que aconsejaban actuar sobre las causas, mejorando las condiciones competitivas y dar flexibilidad a los precios, la política nacional sobre privatizaciones aumentó el poder monopólico de los grandes grupos económicos, y con ello acentuó la inflexibilidad descendente. A ello añadió la decisión política de prohibir ajustes de salarios nominales (salvo por mayor productividad, cuya medición no es fácil y depende de datos que las empresas se niegan a dar). El salario real, entonces, sólo puede *no recuperarse* (en el mejor caso posible) o *caer*. He aquí un eficacísimo mecanismo de transferencia de valor y riqueza de empleados hacia empleadores ¿Qué le parece? ¿Brindamos?

(1) *Oxford studies in the price mechanism*. Clarendon. 1951.

## "Servir a la Patria"

La primera expresión del liberalismo económico, la fisiocracia, consideraba a la sociedad compuesta por tres clases: la propietaria (el rey y la nobleza), la productiva (agricultores) y la estéril (manufactureros y comerciantes). El producto de la clase estéril alcanzaba igual valor que el capital consumido, por lo que su producto neto era nulo –de ahí su denominación–. Adam Smith admiró a esa escuela pero impugnó su noción de clase estéril. Para Smith, *trabajo productivo* era el que se corporizaba en objetos materiales e *improductivo* el que aportaba servicios: "El trabajo de algunas de las más respetables categorías sociales no produce ningún valor, y no se fija o toma realidad en ningún objeto permanente, o artículo vendible, que persista después que terminó el trabajo, y mediante el cual se pueda más adelante procurar una cantidad de trabajo igual. Por ejemplo, el soberano, con todos los funcionarios para el ejercicio de la justicia y de la guerra, que sirven a sus órdenes, y todo el ejército y la marina son trabajadores improductivos. Son los servidores del público, y se les mantiene con una parte del producto anual de las actividades de los demás. Sus servicios, por muy honrosos, por muy útiles o por muy necesarios que sean, nada producen que más adelante pueda proporcionar una cantidad igual de servicios. La protección, la seguridad y defensa de la comunidad, que son el producto de sus trabajo de este año, no servirán para que con ellos compremos la protección, la seguridad y la defensa para el año que viene".

Sólo para el trabajo de los servidores domésticos admitió Smith el apodo *estéril*: "El trabajo de los servidores domésticos no perpetúa la existencia del fondo que les da sustento y ocupación. Uno y otro lo reciben completamente a expensas de sus amos, y la tarea que realizan no es de índole que reponga ese gasto. Consiste su ocupación en rendir servicios que mueren, por lo general, en el instante mismo de haber sido realizados, y no se fijan ni toman cuerpo en ningún artículo vendible capaz de reponer el valor de sus salarios y de su manutención. Por esa razón he clasificado yo a los servidores domésticos entre los estériles e improductivos".

¿Qué actividades cumplían esos *servidores*? Asear establos, cuidar jardines, cortar césped, limpiar la bañera del señor, atender los caprichos de la señora y sus hijos. COrrer, LIMpiar, BArrer, las actividades del conscripto (CO-LIM-BA) en el *servicio* militar, a las que la tradición castrense llama "servir a la Patria", acaso identificando *Patria* con *militar* –como los cadetes, es sabido, identifican *República* con *civil*–. La conscripción tiene mucho de cacería de esclavos, y el COLIMBA mucho de trabajador forzado, que realiza –en palabras del jefe del Ejército Argentino (1)–: "Actividades *serviles* al *servicio* de un militar", Un militar resentido, tras la experiencia de 1976-82, tras asesinar decenas de miles de compatriotas y ser humillado por sus pares en el campo de batalla. Si ese *servicio* (¿mejor diremos *servidumbre*?) no se cumpliera –si no se barrieran las calles de los barrios de militares, si no se cortara el césped de sus jardines, etc.– podría decrecer algo el bienestar de los militares beneficiados, pero ni el bienestar del resto de la sociedad –su calidad de vida– ni el PBI, disminuirían un ápice.

(1) General Martín Balza. En Canal 11: 19/4/1994.

# BANCO DE DATOS

## ASTRA

En una compleja operación financiera, la petrolera de la familia Gruneisen suscribió un acuerdo para asociar a la multinacional Shell en los derechos para la explotación de petróleo en el área "La Ventana", en Mendoza. Astra posee el 40 por ciento de ese rico yacimiento, adquirido a fines de 1991. En julio del año pasado, en tanto, compró el 20 por ciento de las acciones de Occidental Exploration of Argentina Inc., que a la vez es titular del 60 por ciento en esa área de concesión. Astra tiene la opción de comprar el paquete restante de la petrolera Occidental y, por lo tanto, se quedará con el control de "La Ventana". Cuando finalice esa operación, y con el manejo de ese emprendimiento, venderá a Shell el 40 por ciento del área de explotación por 60,8 millones de dólares. Finalmente, Astra mantendrá una participación del 60 por ciento en "La Ventana" y tendrá a su cargo la operación del yacimiento.

## BANCOS PROVINCIALES

La banca provincial emplea 36,8 empleados promedio por sucursal, mientras que la privada 25,5, de acuerdo a un informe preparado por Socimer International Corporation. Un proceso de reestructuración de las entidades provinciales, estima la consultora, tendría un costo de 550 a 700 millones de dólares en concepto de indemnizaciones. Los 24 bancos oficiales del interior tienen en conjunto 580 sucursales y emplean a 45.077 personas, además de reunir el 23 por ciento de los depósitos del sistema y concentrar el 27 de los préstamos. Bocado apetecible que, en muchos casos, se está sirviendo en bandeja a través de la privatización de las entidades.

## ALBA

El repunte de la tasa de interés de los bonos del Tesoro estadounidense a 30 años hará más difícil seguramente la colocación de deuda privada en los mercados internacionales. Por lo pronto, el alza de la tasa volverá más oneroso el endeudamiento, además de que se achicará considerablemente el plazo de la emisión de los bonos de las empresas argentinas. Pese a ello, la fábrica de pinturas de Bunge & Born se animará en las próximas semanas a colocar Obligaciones Negociables por 40 millones de dólares, cuyo primer tramo de 25 millones se emitirá a 180 días.

## ADUANA

El Banco Mundial le pidió a Gustavo Parino, titular de la Aduana, que asesore al gobierno de Venezuela para la modernización de la Aduana de ese país. Patricio Millán, representante residente del BM, fue quien solicitó esa colaboración debido a "los avances en el proceso de reforma de la Aduana argentina".

